

**Всесоюзный Совет
научно-технических
обществ**

Госплан СССР

**Государственный коми-
тет Совета Министров
СССР по науке и
технике**

Госплан РСФСР

**Министерство высшего и
среднего специального
образования СССР**

**Министерство
станкостроительной и
инструментальной
промышленности**

**Министерство черной
металлургии СССР**

**ВСЕСОЮЗНАЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ
КОНФЕРЕНЦИЯ «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ
ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЯХ И В ОБЪЕДИНЕНИЯХ»**

С Б О Р Н И К № 1

Тезисы основных докладов

Редакционная коллегия:

Н. М. Ознобин, М. В. Мельник, М. П. Копелиович

С. Б. Барнгольц
Т. Б. Чернина

АНАЛИЗ КАК МЕТОД ОБОСНОВАНИЯ ПЛАНОВЫХ ЗАДАНИЙ И ОЦЕНКИ ИХ ВЫПОЛНЕНИЯ

1. На рубеже последней четверти двадцатого века народное хозяйство СССР накопило огромный экономический потенциал. Чтобы использовать его возможности, необходимо значительно повысить научный уровень планирования и всей системы управления хозяйственной деятельностью, систематически проводить поиск резервов и ускорить их мобилизацию. «Надо так организовать дело, чтобы борьба за высокую производительность труда, за наилучшие показатели в производстве, за высокое качество продукции стала делом всенародным»¹

Высокий научный уровень планирования базируется на всесторонней осведомленности о фактическом состоянии управляемого объекта, на правильной оценке того, насколько это состояние отличается от предусмотренного планом. Предпосылкой достаточной осведомленности и первым этапом в научной организации управления является полная (но не избыточная) и своевременно поступающая в органы хозяйственного руководства информация, построенная по заранее заданной системе показателей, правильно отражающих состояние объекта.

Изучение информации с целью оценки состояния объекта и путей перевода его из этого состояния в иное, соответствующее поставленным задачам, составляет второй этап управления — **экономический анализ хозяйственной деятельности. Экономический анализ предшествует принятию решений по управлению дальнейшей хозяйственной деятельностью изучаемого объекта как в процессе планирования, так и при реализации плановых заданий. Он в то же время является средством проверки исполнения принятых решений.**

Следовательно, экономический анализ — промежуточное звено управления, цель которого:

- дать правильную оценку состояния объекта и в какой мере это состояние отличается от требуемого;
- выявить возможности и оптимальные пути перевода объекта из его фактического состояния в требуемое.

¹ Л. И. Брежнев. О пятидесятилетии Союза Советских Социалистических Республик, Политиздат. 1972, с. 53.

Одна из важнейших задач анализа — разработка системы показателей, которая должна быть заложена в основу первичной информации или получена путем ее последующей обработки.

Между информацией и анализом имеется не только прямая, но и обратная связь: с одной стороны, посредством анализа информация воспринимается и из нее делаются необходимые выводы, с другой, — анализ определяет содержание информации.

Поскольку при оценке хозяйственной деятельности анализ основывается на обобщающих стоимостных показателях бухгалтерского учета, данные которого сводятся в пределах отдельных министерств и ведомств, — верхней границей такого анализа является министерство. За этими пределами при изучении динамики развития народного хозяйства и выполнения народнохозяйственного плана в целом, а также по республикам, экономическим районам, областям и отраслям народного хозяйства экономический анализ принимает иную качественно отличную форму народно-хозяйственного или экономико-статистического анализа.

В широком понимании экономический анализ охватывает как народно-хозяйственный анализ, так и экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий, хозяйственных и ведомственных объединений. Однако народно-хозяйственный анализ не выделился в самостоятельную отрасль экономических знаний, а экономический анализ хозяйственной деятельности обособился и занял самостоятельное место в системе экономических наук и учебных дисциплин.

Рассматривая роль анализа в системе планирования, следует подчеркнуть, что она существенно возросла на современном этапе хозяйствования в связи с поставленной партией задачей усиления напряженности планов путем принятия встречных планов, основанных на выявлении дополнительных резервов экономического роста.

До сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС анализ служил базой планирования, но его роль была довольно ограничена: после утверждения директивных показателей плана анализ сводился к оценке выполнения плана и выявлению причин отклонений от плановых показателей с целью устранения отрицательного влияния отдельных факторов.

¹ в последующем изложении наряду с полным названием «Экономический анализ хозяйственной деятельности» будут применяться сокращенные: «Экономический анализ» или «Анализ».

Попытки использования анализа для критической оценки обоснованности и напряженности плановых заданий, предпринимавшиеся отдельными экономистами, осуждались в печати. Такая позиция, как нам представляется, противоречила ленинским принципам планирования. В. И. Ленин рассматривал планирование как непрерывный процесс, указывал, что планирование не заканчивается составлением плана, что анализ фактических данных, практического опыта дает возможность устранить ошибки и на этой основе улучшить план. Так, в статье «Об едином хозяйственном плане» В. И. Ленин подчеркивал необходимость «... взяться за изучение данного, единственно научного плана и за исправление его на основании указаний **практического** опыта и на основании более детального изучения»¹.

Отсутствие анализа плана ограничивало его роль только подготовкой фактических данных за базовый период и формальной оценкой степени выполнения плана. При этом, как известно, степень перевыполнения плана (в процентах) являлась решающим критерием оценки эффективности работы предприятия и базой материального поощрения. Такой подход не способствовал поиску резервов в период разработки плана, так как чем больше учитывались имеющиеся резервы при составлении плана, тем труднее было его намного перевыполнить. Правда, стимулирование за перевыполнение плана нацеливало коллектив на использование резервов в ходе реализации плана нацеливало коллектив на использование резервов в ходе реализации плановых заданий. Однако и здесь одерживающим фактором являлась практика установления вышестоящими органами плановых заданий на базе фактически полученных результатов за предшествующий период, без учета степени использования предприятием своих ресурсов и возможностей. Эти преграды ломало социалистическое соревнование, стремление трудящихся досрочно выполнить план и ускорить строительство материально-технической базы коммунистического общества. Моральные стимулы побеждали и планы перевыполнялись. Тем не менее, применявшийся до хозяйственной реформы порядок оценки эффективности работы предприятий и их материального стимулирования вызывал нежелательные тенденции к утаиванию части резервов, а следовательно, и неполное использование возможностей ускорения темпов экономического роста. Этот порядок не способствовал также широкому применению экономического анализа внутри предприятия для поиска и мобилизации резервов.

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., том 42, с. 344.

Поскольку ответственность за мобилизацию резервов в процессе разработки планов несли в основном министерства и ведомства, спускавшие планы предприятиям, в них существовали более благоприятные предпосылки для углубления и совершенствования аналитической работы на предприятиях. В особенности это относится к финансово-кредитной системе, оценка работы которой не зависела от степени выполнения плана предприятиями. Этим, на наш взгляд, объясняется преимущественное развитие теорий анализа в течение длительного времени, вплоть до последнего десятилетия, в финансово-экономическом аспекте, с ориентировкой на типовые формы государственной отчетности, которые предприятия обязаны представлять в финансово-кредитную систему.

Развитие теории в этом направлении опиралось прежде всего на обобщение опыта аналитической работы в финорганах и учреждениях Госбанка и находило практическое приложение в издаваемых этими учреждениями обстоятельных инструкциях и единых формах аналитических таблиц. Следовательно, такая направленность анализа вызывалась требованиями жизни. «Социального заказа» технико-экономический анализ от предприятий не получал и стимулом к его развитию по существу являлось только все ширившееся социалистическое соревнование, а позднее — общественные формы аналитической работы — ОБЭА и органы народного и партийного контроля хозяйственной деятельности.

2. Одной из главных задач хозяйственной реформы является усиление заинтересованности предприятий в принятии напряженных планов, во вскрытии резервов повышения эффективности общественного производства не только в процессе выполнения, но и при составлении планов.

Система экономического стимулирования предприятий, принятая в соответствии с решениями сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, предусматривает, как известно, более высокое поощрение предприятий за выполнение, чем за перевыполнение планов. Изменение принципов материального поощрения оказало положительное влияние на усиление напряженности плановых заданий, но, как показал опыт последних лет, полностью проблему обеспечения материальной заинтересованности коллективов предприятий в проведении поиска резервов и учета их уже в процессе составления планов не решило.

Оказалось, что различный порядок поощрения при стопроцентном выполнении плана, при его невыполнении и перевы-

полнении не в состоянии устранить препятствия, стоящие на пути принятия напряженных планов.

Действующая теперь различная оценка деятельности предприятия по выявлению и мобилизации резервов на стадии составления плана и в ходе его выполнения искусственно разрывает единый процесс совершенствования работы предприятия, который на практике осуществляется непрерывно, изо дня в день и не может быть заранее запланирован в полном объеме. Творческая инициатива масс, новые открытия в науке и технике обуславливают перевыполнение даже самых тщательно-основанных и в период их разработки напряженных планов. В. И. Ленин подчеркивал необходимость на основе тщательного анализа хода реализации плановых заданий вносить коррективы в план и добиваться досрочного его выполнения: «Следя за опытами науки и практики, на местах нужно стремиться неуклонно к тому, чтобы план выполнялся скорее, чем он назначен . . . Давайте в каждой мастерской, в каждом депо, в каждой области улучшать хозяйство, и тогда мы срок сократим», — писал В. И. Ленин.¹

Руководствуясь ленинскими указаниями, партия направляет социалистическое соревнование на досрочное выполнение планов, на перевыполнение норм выработки, сверхплановую экономию материалов и энергии. Победителями в социалистическом соревновании становятся предприятия, добившиеся наиболее высоких показателей выполнения плана.

Следовательно, имеет место противоречие между принципами определения права на поощрение по фондам экономического стимулирования и премирования по итогам социалистического соревнования. Оно, по-видимому, неустранимо до тех пор, пока оценка эффективности работы предприятий и экономическое стимулирование будут основываться только на показателях выполнения плана. Хотя на современном этапе развития социалистического соревнования все усиливается роль встречных планов и дополнительных обязательств, базирующихся на максимальном учете выявленных резервов, тем не менее поиск и мобилизация резервов продолжают в ходе выполнения встречных планов и дополнительных обязательств, что должно поощряться морально и материально.

Следует также иметь в виду, что моральная ответственность коллектива предприятия перед обществом очень велика и, поскольку основой оценки деятельности предприятия по-прежнему является план, принятие напряженного плана, тре-

¹ В. И. Ленин. Полн. собр. соч., том 42, с. 154.

будущего использований всех известных самому предприятию резервов, тормозится опасением, что под воздействием не зависящих от предприятия факторов или случайных непредвиденных обстоятельств очень напряженный план может оказаться невыполненным. Между тем даже незначительное невыполнение плана сводит на нет все достижения предприятия.

Нам представляется, что для снятия противоречий между интересами государства и предприятий, возникающих в процессе составления планов, следует пересмотреть принципы оценки эффективности работы предприятий и вытекающие из них условия и порядок экономического стимулирования.

В основу оценки должно быть положено не сопоставление с планом, принятым предприятием на текущий год, а **степень приближения к полному использованию своего экономического потенциала** (возможно, и темпы этого приближения), т. е. **степень использования мощностей, трудовых и материальных ресурсов при условии выполнения директивных показателей пятилетнего плана и с учетом полноты удовлетворения запросов потребителей в отношении ассортимента и качества продукции.**

3. Анализ практики хозяйствования за последние годы подсказывает, что для ускорения темпов экономического развития промышленности следует четко разграничить две задачи: 1) оценка выполнения плана и 2) оценка использования экономического потенциала предприятия, причем именно вторая оценка должна стать основой морального и материального стимулирования.

Для определения степени использования экономического потенциала необходимо сопоставлять фактический уровень использования трех групп ресурсов с теоретически возможным, во-первых, и с реально осуществимым при действующем режиме и реальных условиях работы предприятия, — во-вторых.

Так, для предприятий-новостроек основным критерием оценки эффективности работы должна стать степень достижения проектной мощности при заданном уровне себестоимости продукции и скорости оборота средств. Социалистическое соревнование предприятий-новостроек может быть направлено на досрочное освоение проектной мощности и других проектных показателей.

Для предприятий, уже достигших проектных показателей, в основу оценки могут быть положены: 1) уровень использования мощности предприятия, скорректированной с учетом проведенных мероприятий по совершенствованию техники и тех-

нологии (поскольку расчет мощности должен периодически пересматриваться); 2) уровень качества продукции по данным государственной аттестации в сопоставлении с наивысшим мировым уровнем, во-первых, и уровнем, удовлетворяющим условиям эксплуатации или потребления, во-вторых; 3) степень приближения расхода материалов в складском весе к чистому весу изделий, во-первых, и величина отходов по сравнению с уровнем, предусмотренным действующей технологией, во-вторых; 4) процент потерь рабочего времени по отношению к режимному фонду этого времени; 5) трудоемкость продукции, в том числе трудоемкость технологическая, трудоемкость обслуживания и управления, по сравнению с самым низким уровнем трудоемкости, теоретически возможным, во-первых, и известным в практике изготовления данного вида продукции, во-вторых; б) соотношение стоимостных показателей производительности труда, фондоотдачи и материалоотдачи с теоретически возможными и достигнутыми на передовых предприятиях.

Оценка эффективности работы на отдельных производственных участках и рабочих местах должна, по нашему мнению, опираться на сопоставление фактического уровня показателей с теоретически возможными показателями производительности оборудования и другими данными технических паспортов, с теоретическими и оптимальными нормами расхода материальных ресурсов, энергии, использования рабочего и станочного времени и других показателей фактического уровня использования ресурсов в сопоставлении с теоретически возможными и оптимальными (по данным передового опыта).

В результате сопоставлений должны быть установлены причины разрыва между фактическими, теоретическими и оптимальными показателями, а также пути и сроки сокращения разрыва.

Предлагаемое изменение принципов оценки эффективности хозяйственной деятельности и материального поощрения создает реальную заинтересованность в принятии встречных напряженных планов, превышающих задания пятилетки и в их перевыполнении. Отпадут отмеченные выше опасения, связанные с отрицательными последствиями для предприятия неполного выполнения, вероятность которого при принятии действительно напряженного плана не может быть совершенно исключена.

Систематическая работа по выявлению и мобилизации резервов, а также правильная научно-обоснованная оценка степени приближения к наиболее полному использованию своих ресурсов и потенциальных возможностей станут для предприятия настоятельно необходимыми.

го анализа в системе планирования и соответственно — требования к арсеналу аналитических методов оценки эффективности хозяйствования, а также — к методологии определения главных направлений поиска и мобилизации резервов, включая сводный подсчет величины текущих и перспективных резервов.

4. Встречный план, как и теперь, будет средством рациональной организации усилий коллектива, направленных на более полное использование экономического потенциала предприятия, на достижение целей, поставленных партией и правительством перед данной отраслью или же конкретно перед данным предприятием в кратчайший срок и наиболее экономично. Ход его выполнения должен учитываться и контролироваться для устранения возникающих препятствий и закрепления достижений, но не для материального стимулирования.

Нужно ли обобщать (сводить) встречные планы в масштабах отрасли и народного хозяйства в целом, а также контролировать ход их выполнения? Нам представляется, что это необходимо. Дело в том, что пятилетний план, детализированный по годам, предполагает сбалансированное развитие отраслей и входящих в них предприятий. Встречные же планы, возможно, в какой-то мере нарушат эту сбалансированность. В тех случаях, когда встречные планы опираются на реальные предпосылки, например, на портфель заказов, превышающий объем продукции по утвержденному плану, или же когда замена дефицитного или более дорогого сырья согласована с заводами-изготовителями заменителей и потребителями и т. п., не следует опасаться нарушения запланированных народно-хозяйственных пропорций и сбалансированности. Ведь вероятность такого нарушения не больше, чем при наблюдающихся теперь различиях в процентах выполнения плана отдельными предприятиями, отраслями, подотраслями народного хозяйства.

Однако рассмотрение государственными органами планирования и вышестоящими органами управления встречных планов позволит заранее установить, па что (при благоприятных обстоятельствах) рассчитывает предприятие и оказать ему помощь в реализации встречного плана. Кроме того, если встречный план выполняется успешно и именно это вызывает нарушение запланированных народно-хозяйственным планом пропорций, государство может уменьшить капиталовложения на строительство аналогичных предприятий, сократить импорт, сманеврировать резервами и провести другие мероприятия, обеспечивающие пропорциональное развитие народного хо-

зайства. Получив заранее встречный план, вышестоящие организации и органы государственного планирования могут запретить предприятию расширять выпуск продукции, сбыт которой не обеспечен и наложить другие ограничения.

Таким образом, заранее планируемое в годовых и квартальных встречных планах улучшение показателей с позиций централизованного руководства развитием народного хозяйства — предпочтительнее, чем перевыполнение планов. В обоих случаях есть опасность возникновения диспропорций, но, заранее зная встречные планы, вышестоящие органы и органы Госплана могут принять меры для предупреждения диспропорций, что невозможно при непредвиденном значительном перевыполнении отдельными отраслями установленных им планов.

Таким образом, в планировании и контроле выполнения планов надо разграничить; 1) утвержденный пятилетний план, выполнение которого по годам обязательно, но который и в будущем, возможно, не учтет все выявленные предприятием резервы; 2) встречный план как способ дополнительной мобилизации резервов, который даже, если он не будет реализован полностью, то предприятие за это не будет наказано ни морально, ни материально.

5. Обязательными предпосылками предлагаемого изменения принципов оценки эффективности работы предприятий и объединений является создание системы теоретических и оптимальных норм использования ресурсов, с одной стороны, и правильное определение достигнутого уровня использования этих ресурсов и экономического потенциала в целом.

Теоретические нормы устанавливаются конструкторами, технологами, специалистами по труду и материально-техническому снабжению и, как правило, не требуют использования методов экономического анализа.

Научно-обоснованные оптимальные нормы должны базироваться на теоретических нормах и **на данных сравнительного анализа**, проводимого систематически с применением современных экономико-математических методов.

Поясним, почему оценка степени использования экономического потенциала требует, по нашему мнению, сопоставления фактического состояния объекта с двумя системами норм — теоретических и оптимальных на следующих примерах.

1) В современный период бурной научно-технической революции, комплексной механизации и автоматизации технологических процессов обслуживания и управления производством в основу всех теоретических норм должен быть положен рас-

чет теоретической мощности предприятия, предполагающий полную сопряженность мощностей отдельных групп производственного оборудования, т. е. ликвидацию так называемых «узких мест» и полное экстенсивное использование всего календарного, (а не режимного) фонда станочного времени и паспортной мощности оборудования за 1 станко-час.

Оптимальная мощность, в отличие от теоретической, исчисляется с учетом ряда ограничений. Например, для решений социальных задач нашего общества требуется в отдельных отраслях промышленности работать в две смены, или же ограничить скорость станков, чтобы не допустить чрезмерного нервно-психического напряжения работающих. Поэтому оптимальный расчет мощности базируется на режимном фонде времени, а также учитывает другие неизбежные ограничения в использовании теоретической мощности по данным наблюдений на ряде предприятий, организованных в процессе сравнительного анализа.

Сопоставление уровня фактического использования мощностей должно проводиться с **двумя базами** для того, чтобы знать, сколько теряет государство в связи с принятыми ограничениями (разрыв между оптимальным и теоретически возможным уровнем) и какова степень использования оптимального уровня (разрыв между фактическим уровнем и оптимальным).

2) Точно так же для оценки уровня полезного использования материалов фактический коэффициент их использования должен сопоставляться как с оптимальным коэффициентом, учитывающим минимальный уровень отходов при действующей технологии, так и с полным объемом израсходованных материалов, т. е. с теоретически возможным полным отсутствием отходов и угаров. Указанная необходимость вытекает из того, что коренное улучшение конструкции изделий в сторону усиления их технологичности или внедрение принципиально новой технологии может сделать теоретическую норму почти реальной. Это произошло, например, на заводе «Фрезер», когда изготовление сверл на металлорежущих станках заменили принципиально новой прогрессивной технологией пластической деформации разогретого металла.

В качестве ограничительного условия для положительной оценки требуется, как указывалось выше, выполнение утвержденного плана.

Оптимальные нормы должны быть не ниже достигнутого в мировой практике (или на передовых предприятиях СССР) уровня использования ресурсов при производстве данных ви-

дов продукции, установленного путем сравнительного (межзаводского) анализа.

6. Не менее сложна и ответственна задача **разработки системы показателей**, правильно характеризующих фактический уровень использования трех групп ресурсов и экономического потенциала предприятия.

Это классическая аналитическая задача разработки частных показаний и порядка их обобщения в сводном показателе, что в совокупности представляет систему оценочных аналитических показателей.

Обобщающие показатели использования отдельных групп ресурсов и всего экономического потенциала предприятия и, тем более, производственного или промышленного объединения, как правило, требуют применения стоимостных измерителей, чтобы обусловлено действием товарно-денежных отношений и невозможностью прямого измерения затрат труда на создание разнообразной конечной продукции.

Поскольку эффективность использования ресурсов наиболее обобщенно определяется путем сопоставления затрат каждой группы ресурсов с полученным результатом — продукцией, первостепенное значение имеет правильная количественная и качественная оценка объема продукции.

Поиски наиболее точного стоимостного измерителя объема продукции ведутся уже давно. В настоящее время экспериментируется применение с этой целью показателей так называемой чистой и условно-чистой продукции. Можно математически доказать, что экспериментируемые показатели усилят искажения в оценке физического объема продукции и его динамики под влиянием факторов, не зависящих от эффективности работы предприятия или объединения. Следовательно, для оценки хозяйственной деятельности и использования экономического потенциала они могут применяться лишь в сочетании с другими показателями, что позволит выявить воздействие не зависящих от предприятия факторов на рост реализации и прибыли и некоторые другие финансовые показатели.

Сторонники применения показателя чистой (или условно-чистой) продукции считают важнейшим его достоинством сквозной, якобы, его характер. По их мнению, чистая продукция отдельных хозяйственных единиц и национальный доход являются одинаковой экономической категорией. Однако огромное принципиальное различие между национальным доходом и чистой продукцией заключается в том, что на уровне народного хозяйства в целом национальный доход отражает вновь созданную стоимость, а на отдельных предприятиях чи-

стая продукция не отражает вклада отдельного предприятия в создание этой стоимости, вследствие отклонения цен на отдельные изделия от их стоимости.

Выполнение ценами функции перераспределения национального дохода между отраслями и подотраслями народного хозяйства, соответственно увеличивает или уменьшает долю национального дохода, получающую выражение в чистой продукции конкретного предприятия или отрасли, независимо от результатов хозяйственной деятельности предприятия. Формальное арифметическое сходство техники исчисления показателей национального дохода и чистой продукции не дает основания использовать этот показатель в качестве мерила эффективности работы предприятий.

Ориентация на этот показатель, как на единственно пригодный для обобщающих оценок, теоретически неправомерна и практически вредна, так как приводит к грубейшим искажениям динамики физического объема производства, производительности труда, фондоотдачи и других важнейших показателей эффективности хозяйственной деятельности.

Существенные искажения оценки эффективности хозяйствования возможны и при использовании показателей валовой и товарной продукции, а также нормативной стоимости обрiботки и нормативной заработной платы.

Учитывая это, мы рекомендуем при анализе использования экономического потенциала предприятия или объединения применять не один, а несколько измерителей объема продукции. Сравнение индексов объема, исчисленных на базе разных стоимостных оценок валовой, товарной или реализованной продукции, позволит определить влияние изменения соотношения материалоемкости, трудоемкости и рентабельности в оптовой цене продукции на показатели производительности труда, материалоемкости и фондоотдачи или же на обратные им показатели трудоемкости, материалоемкости и фондоемкости.

Сравнение индексов изменения объема продукции переменного и постоянного состава (по признаку соотношения в структуре средней цены материальных затрат, заработной платы и прибыли) и тщательный анализ причин расхождений между ними позволяет выбрать наиболее удачный измеритель физического объема продукции, пригодный для оценки степени использования ресурсов в конкретных условиях работы данного предприятия или объединения с учетом главных стоящих перед ним задач.

Следовательно, не может быть рекомендован одинаковый измеритель для оценки продукции при определении уровня ис-

пользования ресурсов, а надо выбирать тот, который для данного предприятия и в данном конкретном отрезке времени наиболее пригоден.

Так, оценка и сопоставление продукции в оптовых ценах позволяет определить наиболее обобщающий индекс переменного состава, отражающий разнонаправленные изменения материалоёмкости, трудоемкости и рентабельности. При оценке продукции по одинаковой себестоимости устраняется влияние колебаний уровня рентабельности, но остается переменным соотношение уровней материалоёмкости и трудоемкости. Оценка по нормам расхода зарплаты на изделие устраняет влияние колебаний не только рентабельности, но и материалоёмкости, но опасна тем, что вызывает нежелательные тенденции повышения нормативов трудоемкости продукции, что может тормозить технологическую специализацию и техническое совершенствование производства.

Следовательно, поиск идеального обобщающего показателя объема многоассортиментной продукции пока не дал положительных результатов.

Если известна степень коблемости плановых процентов рентабельности и материалоёмкости отдельных изделий, выпускаемых предприятием (по отношению к цене этих изделий) и возможные сдвиги их удельного веса в планах выпуска на предстоящий период, а также в ходе выполнения плана, то заранее можно предсказать, при каком стоимостном измерителе продукции можно ожидать наименьшее искажение действительного изменения физического объема производства (с учетом качества продукции).

Так, если в цене разных изделий плановый процент прибыли более или менее постоянен, а резко меняется материалоёмкость, то исключение материальных затрат и применение показателя чистой продукции повысит достоверность оценки объема производства и вытекающих из него показателей производительности труда, материалоёмкости и фондоотдачи. Если же рентабельность выпускаемых предприятием изделий резко различается, то замена валовой или товарной продукции чистой продукцией приведет к еще большему искажению изменения физического объема производства, производительности труда и фондоотдачи.

В большинстве случаев применение показателей, фиксирующих полную цену продукции, дает более достоверные результаты, чем при использовании чистой продукции. Это происходит потому, что очень часто различия в материалоёмкости и рентабельности отдельных изделий взаимно погашаются к

при общем подсчете стоимости выпускаемой продукции происходит нивелировка их отклонений в средней структуре цен за сравниваемые периоды.

Использование же показателя чистой продукции часто приводит к снижению достоверности показателей оценки хозяйственной деятельности предприятия потому, что удельный вес материальных затрат в цене промышленной продукции высок — 50 и более процентов, а различия его по изделиям, как правило, не столь велики, как колебания процентов их рентабельности. Ведь не существует изделий, в цену которых вовсе не входили бы материальные затраты, но есть изделия, рентабельность которых на нуле или вовсе убыточные. Вот почему размах колебаний рентабельности отдельных изделий в многономенклатурном производстве оказывается, как правило, резче, чем их материалоемкости.

Кроме того, нельзя ставить знак равенства между изменением стоимостного объема продукции вследствие роста среднего планового процента рентабельности (фактора, как правило, не характеризующего полезный результат работы самого предприятия) и изменением, вызванным повышением материалоемкости производства из-за ассортиментных сдвигов.

последнее отражает все же реальное увеличение или уменьшение продукции в результате изменения и ее потребительских свойств. Увеличение средней плановой материалоемкости производства является реальным показателем того, что живой труд перенес на выпущенную продукцию большую величину овеществленного труда и продукция имеет поэтому действительно большую стоимость.

Следует также учесть, что увеличение удельного веса материальных затрат в цене продукции в результате ее изготовления из более дорогого сырья часто вызывается соответствующими изменениями спроса, вытекающими из повышения благосостояния населения, и в этих случаях оправдано.

Между тем повышение среднего планового процента рентабельности из-за ассортиментных сдвигов, если только оно не вызвано надбавками к цене за улучшение качества продукции, не вытекает из улучшения работы предприятия и не отражает снижения индивидуальных издержек производства и увеличения национального дохода или физического объема производства.

По всем перечисленным мотивам применение показателя чистой продукции для оценки эффективности хозяйствования на отдельных предприятиях и объединениях возможно лишь в сочетании с другими измерителями объема продукции.

Много трудностей возникает и при определении величины используемых предприятием ресурсов, но рамки доклада не позволяют остановиться.

Рассматривая проблему оценки эффективности хозяйственной деятельности как важнейшую задачу анализа, необходимо иметь в виду, что также как и оценка выполнения плана, она не может базироваться на одном показателе, а требует использования **системы показателей**, поскольку деятельность каждого предприятия и хозяйственного объединения направлена на достижение не одной цели, а множества целей.

Важность того или другого показателя в общей их системе может быть определена с помощью **балльной** оценки. Например, если вследствие дефицитности применяемых материалов особо важным является их всестороннее и наиболее экономное использование, наибольший балл присваивается показателю снижения материалоемкости производства, если в первую очередь необходимо обеспечить дальнейшее расширение ассортимента, или улучшение качества продукции, то с помощью присвоения соответствующим показателям особо высокого балла они выдвигаются на первое место в ряду оценочных показателей и т. д.

Следовательно, с нашей точки зрения, оценка эффективности производства в отдельных отраслях народного хозяйства и на отдельных хозрасчетных предприятиях должна быть основана на единой системе показателей, но каждому из них должен быть присвоен различный балл в отдельных отраслях и предприятиях и даже в одной и той же отрасли или предприятии, но в разные периоды времени. Балльная оценка каждого показателя должна отражать его значение в решении основных задач, поставленных партией и правительством на данном историческом этапе перед данным производством.

Единый же сводный показатель эффективности производства может быть выведен путем математического обобщения показателей, предварительно ранжированных по их значению в данных конкретных условиях на основе дифференцированных баллов.

Правильная оценка степени использования предприятием своего экономического потенциала одновременно является и наиболее обобщающей характеристикой имеющихся резервов. Если, например, используется 70% мощности, то теоретический резерв составляет 30%, а оптимальный, естественно, меньше этого. Такая слишком отвлеченная характеристика в процессе анализа конкретизируется как по факторам образования резервов, так и по направлениям их использования,

7. Резюмируя задачи анализа в системе планирований, можно их определить следующим образом:

1. Определение базовых показателей планирования на основе оценки степени использования экономического потенциала объекта;

2. Выявление направлений поиска резервов, определение их размеров и путей мобилизации;

3. Подготовка материалов для выбора оптимальных плановых решений (анализ и сравнительная оценка возможных вариантов);

4. Оценка качества и обоснованности плановых решений;

5. Оценка выполнения плана;

6. Прогнозирование ожидаемых результатов хозяйственной деятельности на основе определения тенденций развития предприятия.